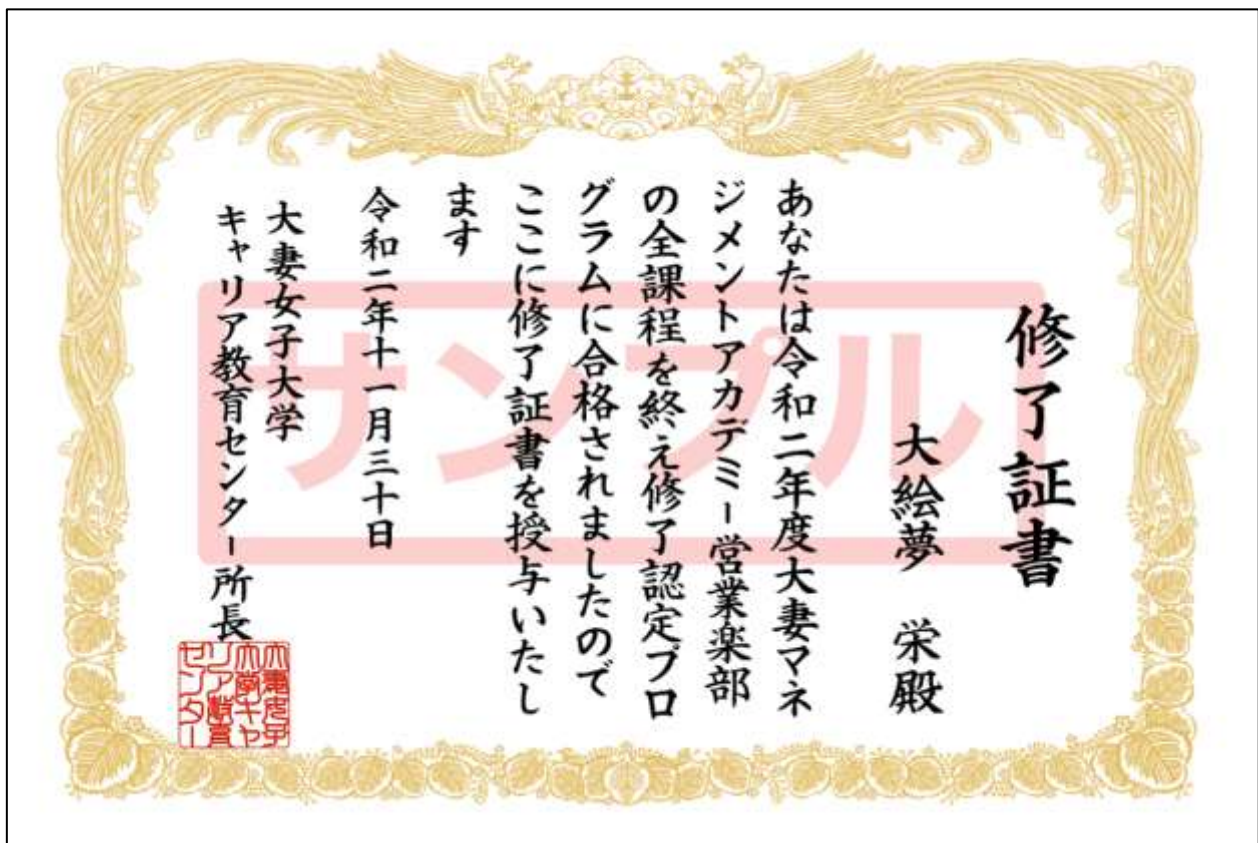


《OMA 第1の柱》 営業楽部

- ★「営業」とは、相手の心のバリアを解き、強い信頼関係を構築することで、相手のニーズや課題を把握し、それを踏まえた提案やアピールを行うことです。
- ★顧客、上司、同僚、面接官、両親、友人、恋人など相手は異なるものの、ビジネスで行われることの90%、プライベートな世界でも50%は、「営業」だと言えます。
- ★この「営業」について日本の大学で唯一本格的に学べるのが、OMAの営業楽部です。
- ★営業楽部では44講座が開講されますので、ご自分が強化したい資質やスキルに結びつく講座を選んで受講することをお奨めします。
- ★ **44講座のうち、「営業楽部導入セミナー」と「営業楽部修了セミナー」を含む36講座を受講した学生に、営業楽部修了証書を授与します。**



《営業楽部を計画的に修了するために》

- (1) 44講座のうち、受講が必須の「営業楽部導入セミナー」と「営業楽部修了セミナー」以外の42講座の内訳は、YouTubeでのオンデマンド講座が14講座、対面講座が28講座で、対面講座は以下の7日間(各日4講座)のみに集められています。

5月10日、6月7日、7月5日、7月30日

9月10日、9月11日、10月4日

- (2) したがって、オンデマンド講座14講座をすべて受講すれば、対面講座7日間のうち2日間(8講座)は受講できなくても、修了要件を満たせることになります。

《営業楽部の開講講座》

営業の世界を概観する	営業楽部導入セミナー 営業DX講座 プロセス別の営業手法を学ぶ講座	営業基礎講座 業界別・形態別の営業手法を学ぶ講座 AI時代の営業手法を学ぶ講座
情報の収集・分析・発信に習熟する	情報収集力養成講座 ネットリサーチ力養成講座 文章表現力養成講座 認知バイアスの活用法を学ぶ講座	ITリテラシー講座 心に届く話し方講座 ビジネス語彙力を磨く講座 ブランドマネジメント講座
考える力・創造する力を強化する	モノのマーケティング講座 グローバルマーケティング講座 数学的思考トレーニング アート思考トレーニング	コトのマーケティング講座 論理的思考トレーニング 哲学思考トレーニング 戦略的思考トレーニング
対人能力を強化する	人間関係構築力養成講座 チームビルディング講座 傾聴力と共感力を高める講座 品格を高める接遇講座	ビジネス雑談力養成講座 ビジネス交渉力養成講座 ビジネス謝罪力養成講座 ビジネスコミュニケーション入門講座
自分自身に磨きをかける	目標達成力養成講座 第一印象力養成講座 表情としぐさの心理学講座 美しい日本語を使いこなす講座	ポジティブマインドセット講座 ボイストレーニング講座 ユーモアセンスを磨く講座 成功者のライフハック講座
営業スキルを活用する	営業スキルの営業外活用講座 営業スキルのプライベート活用講座 戦略的キャリアアップ講座	ジェンダーギャップへの対応力を磨く講座 今から始めるセルフマーケティング講座 営業楽部修了セミナー

《開講される44講座の概要(2～11ページ)》

営業楽部／営業の世界を概観する

営業楽部導入セミナー

営業楽部は営業職養成機関ではなく、どんな世界でも役立つオールマイティーの能力を磨き、どこに行っても通用する人材を育てる場であるという認識を固めて、営業楽部での学びをスタートします。

●回数／1回

●実施キャンパス／ ー

●教材費／なし

●略称／営業導入

科 目	授業方式	受講可能期間	講 師
営業楽部導入セミナー	YouTube	4月5日(土)～10月20日(月)	寺石 雅英

営業基礎講座

営業とは何か、なぜ営業は企業にとって重要なのか、営業はいかなるプロセスによって構成されるのかなど、営業の基本をコンパクトに解説します。

●回数／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／営業基礎

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師
営業の基礎を学ぶ	対面&Z	5月10日(土)4限	岡 俊明

営業DX講座

多くの企業が導入し始めている「訪問しない営業」によって、従来型の訪問営業をはるかに上回る成果を獲得する方法や秘訣を学びます。

●回数／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／営業DX

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師
DX時代の営業手法	対面&Z	6月7日(土)3限	村上 明英

業界別・形態別の営業手法を学ぶ講座

業界の違いや、相手が個人か法人か、新規開拓かルート営業かなどの営業形態の違いによって、営業手法がどのように変わるのかを学びます。

●回数／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／業界別

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師
業界別・形態別の営業手法	対面&Z	9月10日(水)5限	石井 英彦

プロセス別の営業手法を学ぶ講座

アプローチ⇒ヒアリング⇒プレゼン⇒クロージング⇒アフターフォローという営業プロセスごとに、どのような営業手法が求められるのかを学びます。

●回数／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／プロセス別

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師
プロセス別の営業手法	対面&Z	7月5日(土)5限	岡 俊明

AI時代の営業手法を学ぶ講座

営業の世界にAIが用いられることによって、これまでの営業の考え方や手法がどのような方向に変化していくのかを考察します。

●回数／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／AI営業

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師
AI時代の営業手法	対面&Z	9月11日(木)3限	村上 明英

営業楽部／情報の収集・分析・発信に習熟する

情報収集力養成講座

現代社会の出来事を多角的・公正に理解・判断し、その課題を解決するために、日々のニュースとどのように接すれば良いのかを学びます。

●回数／1回

●実施キャンパス／－

●教材費／なし

●略称／情報収集力

科 目	授業方式	受講可能期間	講 師
情報収集の効果的手法	YouTube	7月26日(土)～10月20日(月)	井上 俊也

営業楽部／情報の収集・分析・発信に習熟する

ITリテラシー講座

スマホとSNSだけでコミュニケーションを行ってきたZ世代が、社会に出て最初にぶつかる壁とも言えるパソコンとインターネットによるコミュニケーションへの適応力を高める講座です。

●回数／1回

●実施キャンパス／－

●教材費／なし

●略称／ITリテ

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師
ITリテラシー入門	YouTube	7月12日(土)～10月20日(月)	井上 俊也

営業楽部／情報の収集・分析・発信に習熟する

ネットリサーチ力養成講座

マーケットの実態把握や仮説の検証をスピーディーに行うためのネットリサーチの手法について学びます。

●回数／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／リサーチ

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師
ネットリサーチの方法	対面&Z	9月10日(水)3限	公文 雅人

営業楽部／情報の収集・分析・発信に習熟する

心に届く話し方講座

有名予備校の花形講師の指導により、自分の感情や想いを聞き手にできるだけ正確に伝え、感動を引き出すためのスキルを学びます。

●回数／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／心に届く

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師
心に届く話し方演習	対面&Z	9月11日(木)5限	武藤 一也

営業楽部／情報の収集・分析・発信に習熟する

文章表現力養成講座

人気雑誌の編集者が、書き手の魅力を伝え、読み手に「この人に会ってみたい」「もっと知りたい」と思わせるためのテクニックを伝授します。

●回数／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／文章表現力

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師
文章表現力演習	対面&Z	9月11日(木)4限	小田 ユイコ

営業学部／情報の収集・分析・発信に習熟する

ビジネス語彙力を磨く講座

会社の上司・同僚や取引先と円滑なコミュニケーションができるよう、学生にとっては理解しづらいビジネス用語や独特の言い回しを学びます。

●回数／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／語彙力

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師
ビジネス語彙力演習	対面&Z	7月30日(水)5限	石井 英彦

営業学部／情報の収集・分析・発信に習熟する

認知バイアスの活用法を学ぶ講座

人間や組織が意思決定の罫(バイアス)に陥りやすいパターンやケースに熟知することで、それを営業の場で活用できる能力を身につけます。

●回数／1回

●実施キャンパス／ —

●教材費／なし

●略称／バイアス

科 目	授業方式	受講可能期間	講 師
認知バイアスの活用法	YouTube	4月23日(水)～10月20日(月)	寺石 雅英

営業学部／情報の収集・分析・発信に習熟する

ブランドマネジメント講座

時計業界のブランド戦略をモデルケースとして、ブランドとは何か、市場での激しい攻防の中で必要なことは何なのかを分析・検討します。

●回数／1回

●実施キャンパス／ 千代田

●教材費／なし

●略称／ブランド

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師
ブランドマネジメント入門	対面&Z	6月7日(土)4限	竹内 則夫

営業学部／考える力・創造する力を強化する

モノのマーケティング講座

よき営業によきマーケティングありと言います。商品やサービスそのもののマーケティングの事例をマーケティング理論とともに解説します。

●回数／1回

●実施キャンパス／ —

●教材費／なし

●略称／モノマーケ

科 目	授業方式	受講可能期間	講 師
モノのマーケティング入門	YouTube	4月17日(木)～10月20日(月)	井上 俊也

営業学部／考える力・創造する力を強化する

コトのマーケティング講座

商品やサービスの消費のプロセスに着目したものが「コト消費」です。このマーケティングの事例の紹介と理論の解説を行います。

●回数／1回

●実施キャンパス／ —

●教材費／なし

●略称／コトマーケ

科 目	授業方式	受講可能期間	講 師
コトのマーケティング入門	YouTube	4月30日(水)～10月20日(月)	井上 俊也

営業楽部／考える力・創造する力を強化する

グローバルマーケティング講座

企業が自社の商品を世界中の市場に展開し、異なる文化や市場ニーズに対応しながら、統一されたマーケティング戦略を実施する方法を学びます。

●回数／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／グローバル

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師
グローバルマーケティング入門	対面&Z	10月4日(土)4限	竹内 則夫

営業楽部／考える力・創造する力を強化する

論理的思考トレーニング

「推論」「判断推理」「順列・組み合わせ」などの問題演習に取り組むことによって、ビジネスに不可欠な論理的に物事を考えるトレーニングを行います。

●回数／1回

●実施キャンパス／ —

●教材費／なし

●略称／論理的思考

科 目	授業方式	受講可能期間	講 師
論理的思考トレーニング	YouTube	6月1日(日)～10月20日(月)	井上 俊也

営業楽部／考える力・創造する力を強化する

数学的思考トレーニング

数的推理の問題や図形を扱った空間把握の問題を解くトレーニングを行うことによって、ビジネスで有効性を発揮する数学的な思考力を身につけます。

●回数／1回

●実施キャンパス／ —

●教材費／なし

●略称／数学的思考

科 目	授業方式	受講可能期間	講 師
数学的思考トレーニング	YouTube	6月14日(土)～10月20日(月)	井上 俊也

営業楽部／考える力・創造する力を強化する

哲学思考トレーニング

哲学を通じて、ビジネスに必要な思考方法を習得し、それをコミュニケーション、合意形成、問題解決のレベルアップにつなげるトレーニングを行います。

●回数／1回

●実施キャンパス／ —

●教材費／なし

●略称／哲学思考

科 目	授業方式	受講可能期間	講 師
哲学思考トレーニング	YouTube	6月21日(土)～10月20日(月)	井上 俊也

営業楽部／考える力・創造する力を強化する

アート思考トレーニング

アートを通じてビジネスに必要なスキルを身につけ、そのレベルアップを図るため、アート(美術、音楽)の鑑賞のマナーを学びます。

●回数／1回

●実施キャンパス／ —

●教材費／なし

●略称／アート思考

科 目	授業方式	受講可能期間	講 師
アート思考トレーニング	YouTube	7月5日(土)～10月20日(月)	井上 俊也

営業楽部／考える力・創造する力を強化する

戦略的思考トレーニング

日本企業の勝ちパターンであった「理詰め計画思考」が通用しなくなった今、新たな経営思考として、「数打ち当たる型思考」「プロセスコントロール思考」「勝率52%思考」などを習得します。

●回数／1回

●実施キャンパス／－

●教材費／なし

●略称／戦略的思考

科 目	授業方式	受講可能期間	講 師
戦略的思考トレーニング	YouTube	5月17日(土)～10月20日(月)	寺石 雅英

営業楽部／対人能力を強化する

人間関係構築力養成講座

互いにまったく相手を知らない状態から、心理的バリアを解除し、ラポールを築くにはどうしたら良いのかを、実例とともに学びます。

●回数／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／人間関係

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師
人間関係構築力演習	対面&Z	5月10日(土)3限	梅本 真琴

営業楽部／対人能力を強化する

ビジネス雑談力養成講座

雑談のコツをつかむことによって、短時間に相手との距離を縮め、信頼関係を深め、良好な人間関係を築く力を磨きます。

●回数／1回

●実施キャンパス／－

●教材費／なし

●略称／雑談力

科 目	授業方式	受講可能期間	講 師
雑談力演習	YouTube	9月8日(月)～10月20日(月)	寺石 雅英

営業楽部／対人能力を強化する

チームビルディング講座

チームメンバー1人ひとりのスキルや能力、経験などを最大限に引き出し、目標を達成できる強力なチームを作る方法を学ぶ講座です。

●回数／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／チームビル

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師
チームビルディング演習	対面&Z	7月30日(水)2限	豊福 公平

営業楽部／対人能力を強化する

ビジネス交渉力養成講座

身近で多様な事例を交えながら、交渉力を高めるための理論的基礎を習得し、ロールプレイによって実践的な交渉力を磨きます。

●回数／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／交渉力

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師
交渉力演習	対面&Z	9月10日(水)2限	豊福 公平

営業楽部／対人能力を強化する

傾聴力と共感力を高める講座

相手との信頼関係を築き、問題解決やコミュニケーションをスムーズに進めるために不可欠な傾聴力や共感力を強化する講座です。

●回数／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／傾聴力

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師
傾聴力演習	対面&Z	7月5日(土)2限	梅本 真琴

営業楽部／対人能力を強化する

ビジネス謝罪力養成講座

謝罪というピンチを、単に乗り切るだけでなく、相手から好感や信頼を獲得する最高のチャンスへと転ずる方法を学びます。

●回数／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／謝罪力

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師
謝罪力演習	対面&Z	6月7日(土)5限	野口 圭 石川 和也

営業楽部／対人能力を強化する

品格を高める接遇講座

品格のあるふるまいは、企業や組織の印象を格段にアップさせます。業務ですぐに生かせる基本の美しい所作と接遇の方法を学びます。

●回数／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／接遇

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師
品格を高める接遇演習	対面&Z	7月30日(土)3限	小林 恵美子

営業楽部／対人能力を強化する

ビジネスコミュニケーション入門講座

社会に出ると学生時代とはコミュニケーションのツールが変わります。多様化するコミュニケーションツールへの対応を学びます。

●回数／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／ビジコミ

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師
ビジネスコミュニケーション入門	対面&Z	5月10日(土)5限	井上 俊也

営業楽部／自分自身に磨きをかける

目標達成力養成講座

「なりたい自分＝目標」の存在は、生きる力にスイッチを入れます。目標を実現するためにやるべきこと、そして逆にそれを邪魔するものについて学び、なりたい自分への最短距離を模索します。

●回数／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／目標達成

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師
目標達成力演習	対面&Z	5月10日(土)2限	豊福 公平

営業楽部／自分自身に磨きをかける

ポジティブマインドセット講座

自己受容やポジティブな思考の実践が不足していることが、多くの人々の心の健康に影響を与えています。本講座では、ストレスや不安に立ち向かい、ポジティブな思考や感情を持つための具体的な方法について学びます。

●回数／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／ポジティブ

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師
ポジティブマインドセット演習	対面&Z	6月7日(土)2限	豊福 公平

営業楽部／自分自身に磨きをかける

第一印象力養成講座

これまで7,000人以上のタレント養成に尽力してきた講師の実践的な指導により、最初の15秒で好印象を作り上げる方法を身につけます。

●回数／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／第一印象

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師
第一印象力演習	対面&Z	9月11日(木)2限	中井 信之

営業楽部／自分自身に磨きをかける

ボイストレーニング講座

講師が多くのタレント、政治家、学者などを指導してきた手法により、学生が人の心を惹き寄せる魅力的な声を手に入れるための訓練を行います。

●回数／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／ボイトレ

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師
ボイストレーニング演習	対面&Z	10月4日(土)3限	ミニー・P

営業楽部／自分自身に磨きをかける

表情としぐさの心理学講座

表情やしぐさが、人の印象を大きく左右することを理論的に学ぶとともに、その場に適した表情としぐさが自然と作れるようになることを目指します。

●回数／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／表情しぐさ

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師
表情としぐさの心理学	対面&Z	10月4日(土)2限	中井 信之

営業楽部／自分自身に磨きをかける

ユーモアセンスを磨く講座

ユーモアがある人は、有能で親しみやすい印象を与え、ユーモアのある職場は創造性や生産性が高いと言われています。本講座では、ユーモアセンスを磨くためには、日頃からどんな着眼点や習慣が求められるのかを学びます。

●回数／1回

●実施キャンパス／ —

●教材費／なし

●略称／ユーモア

科 目	授業方式	受講可能期間	講 師
ユーモアセンス演習	YouTube	9月11日(木)～10月20日(月)	野口 圭 石川 和也

営業楽部／自分自身に磨きをかける

美しい日本語を使いこなす講座

敬語をはじめ、自然や季節にまつわる独特の響きを有した言葉や、人間関係を滑らかにする言い回しなど、豊かな表現力を持った日本語をビジネスの場でどう用いたら品性やホスピタリティが感じられるのかを学ぶ講座です。

●回数／1回

●実施キャンパス／－

●教材費／なし

●略称／美日本語

科 目	授業方式	受講可能期間	講 師
美しい日本語演習	YouTube	9月10日(水)～10月20日(月)	寺石 雅英

営業楽部／自分自身に磨きをかける

成功者のライフハック講座

成功者に共通する仕事の質や効率を上げるためのアイデアや工夫について学び、自らの成長のヒントとするための講座です。

●回数／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／成功者

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師
成功者のライフハック	対面&Z	10月4日(土)5限	野口 圭 石川 和也

営業楽部／営業スキルを活用する

営業スキルの営業外活用講座

営業とは無関係に見える業務でも、営業スキルの有無は大きな違いを生み出します。営業的なセンスを持った総務、財務、人事、企画の業務とはどのようなものなのかを考える講座です。

●回数／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／営業外活用

科 目	授業方式	受講可能期間	講 師
営業スキルの営業外活用	YouTube	5月10日(土)～10月20日(月)	井上 俊也

営業楽部／営業スキルを活用する

営業スキルのプライベート活用講座

営業楽部で学んだスキルを、就活、恋愛、友人関係などのプライベートな世界でどのように活用したら良いのかを具体例とともに学ぶ講座です。

●回数／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／プライベート

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師
営業スキルのプライベート活用	対面&Z	9月10日(水)4限	矢部 敏希

営業楽部／営業スキルを活用する

戦略的キャリアアップ講座

転職によってキャリアアップを目指すのが当たり前になった時代において、卒業後10年間にどのようにキャリアを築いていくのが望ましいのかのイメージを掴むための講座です。

●回数／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／－

●略称／キャリアアップ

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師
戦略的キャリアアップ	対面&Z	7月5日(土)3限	佐藤 瑛人

今から始めるセルフマーケティング講座

理想的なキャリアを築くために、今からできる「キャリアの第一歩を作る方法(憧れの仕事をしている人との繋がりづくり、SNSでのセルフマーケティング等)」を学びます。

●回数／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／セルフマーケ

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師
セルフマーケティング入門	対面&Z	7月5日(土)4限	佐藤 瑛人

ジェンダーギャップへの対応力を磨く講座

業種や職種によってジェンダーギャップがどのように異なるのかを明らかにするとともに、ビジネスの世界で活躍するために、ジェンダーギャップにどう立ち向かったら良いのかを考察します。

●回数／1回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／ジェンダー

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師
ジェンダーギャップへの対応方法	対面&Z	7月30日(水)4限	梅本 真琴

営業楽部修了セミナー

営業楽部の対面講座は10月4日で終了し、オンデマンド講座も10月20日までで非公開となりますので、営業楽部修了希望者は10月20日までに、少なくとも「営業楽部導入セミナー」を含む43講座を受講していることになります。そして、最後の関門となるのが、修了試験に相当するこの「営業楽部修了セミナー」です。

「営業楽部修了セミナー」では、営業楽部で身につけた知識やスキルを活かして、営業ロールプレイング(講師との面談)に取り組みます。合格になるまで、個別指導と再チャレンジを繰り返すことによりレベルアップを目指すのですが、これによってOMAとして自信を持って社会に送り出すことができる人材が誕生することになり、営業楽部修了者の対外的な品質が保たれることになるのです。

「営業楽部修了セミナー」は、12月～1月に合計10コマ開講されますので、なるべく早めにチャレンジをスタートさせて場数を踏み、自らを成長させてください。不合格は嫌なことかもしれませんが、不合格の数だけ、貴重なアドバイスをもらいレベルアップが実現するわけですから、むしろ歓迎すべきことかもしれませんね。

●回数／最大10回

●実施キャンパス／千代田

●教材費／なし

●略称／営業修了

科 目	授業方式	実施日・時限	講 師
営業修了セミナーⅠ	対面のみ	12月6日(土)2限～5限	岡 俊明 石井 英彦 公文 雅人 半谷 駒子 井上 俊也 寺石 雅英
営業修了セミナーⅡ			
営業修了セミナーⅢ			
営業修了セミナーⅣ			
営業修了セミナーⅤ		12月13日(土)3限～5限	
営業修了セミナーⅥ			
営業修了セミナーⅦ			
営業修了セミナーⅧ		1月17日(土)3限～5限	
営業修了セミナーⅨ			
営業修了セミナーⅩ			